

# 桃太郎から学ぶ、成功マインド30

～働き方改革、リーダーシップ論、モチベーションアップ  
会社に必要なものはすべて桃太郎が教えてくれる～

## 講演概要書

桃太郎俳優®・桃太郎研究家®

神木優

日本最強の固定概念「桃太郎」をあらゆる視点で考えてみると  
会社、人間関係に役に立つヒントがたくさん出てくる！

リーダーシップ論

桃太郎はどうやって  
動物を手懐けた？  
なぜ鬼に勝てた？  
鬼って何？  
鬼退治の本当の目的は？

桃の大きさどれくらい？

鬼は何をした？

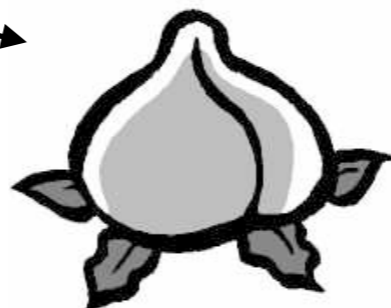
発祥はどこ？

モデルは誰？

常識を壊す  
新しい発想

なぜ桃？

本当は桃から生まれていない？



桃太郎

なぜ犬と猿と雉？

お供の能力は？

なぜお供はついていった？

報酬は

きびだんご一つだけ？

ミッション  
人間関係

好奇心  
向上心

なぜおばあさんは  
桃に出会えた？

なぜ桃から出て来た子を  
人間と思えた

なぜおばあさんは  
桃を拾った？

ワクワクする職場環境を目指して、働き方改革について講演をして欲しい。

大人はあんまり「なぜ？」と考えません。

同じ環境で働いていると、仕事だから、そう言われたから、そう教えられたから、前の人がそうやっていたから、という理由で働いている事が多々見受けられるようです。

それを「桃太郎」を使って、新しい気付き → ワクワクに繋がるような講演をします。

例えば

- ・なぜ、お供はイヌとサルとキジなのか？
- ・なぜ、桃なのか？
- ・なぜ、桃太郎といえば岡山県なのか？

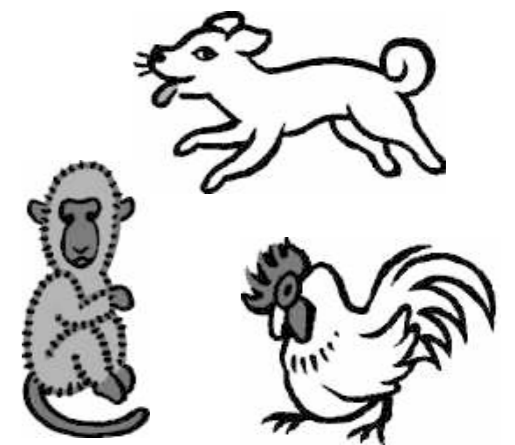
これらは全部理由があります。しかもはっきりとした理由があります。

しかし、普通は「なぜ」を考えません。それが当たり前だからです。

**自分たちの当たり前をもう疑い考えてみると、新しい気付きがあります。**

さらに、退治された鬼たち側から見ると、なぜ退治されたのかわかりません。逆の立場に立ってみると、違った見方が見えてきます。

**桃太郎目線になりすぎていないかを考えると、新しい気付きがあります。**



新入社員に向けて、仕事へのモチベーションを上げるような講演をして欲しい。

会社は自発的に動き、向上心を持って働いてくれる人材を求めていると思います。

ただ、学生から社会人になり、いきなり世のため人のために働け！と言われても、頭が追いつきません。

そういう意識の植え付けや、マインド形成を「桃太郎」を使ってわかりやすくお伝えします。

例えば

桃を拾ったおばあさんは、貧乏だったんです。

川に洗濯に行くほどだし、おじいさんは柴を取ってきて生活をするような家庭だったんです。

そのおばあさんがなぜ、桃に出会えて、桃を拾う事ができたのか？

それは、おばあさんが

- ・ 毎日川に洗濯に行っていたから
- ・ わざわざ、家の裏ではなく、川まで洗濯をしに行っていたから
- ・ 桃を持ち上げる筋トレをしていたから
- ・ 流れてきた桃に興味を持つ好奇心を持っていたから

など、理由はいろいろありますが、

最終的におばあさんは、桃太郎の恩恵を受けて大金持ちになります。

このおばあさんから学べるマインドはたくさんあります。

**子供が入っているような大きな桃、拾って持って帰る、  
その判断力、好奇心、あらゆるマインドがおばあさんから学べます。**



リーダーシップ論についての講演をして欲しい。

高度成長期は日本人全員が同じ方向を向いて大量生産をして経済発展させてきました。

金太郎軍団と呼ぶこともありますが、時代は変わり、いかに「桃太郎軍団」を作って仕事をしていくか、という考えに変わりました。

桃太郎は三匹のお供を従えて、鬼ヶ島鬼退治という「ミッション」を目指し、クリアしました。

では、なぜそれが可能だったのか？

というような事を、桃太郎目線からお話しさせていただきます。

例えば

- ・ きびだんごひとつで、どうやってお供を増やす事ができたのか？
- ・ お供のイヌとサルとキジ（弱そうな動物）をいかに、どう動かしたのか？
- ・ 犬猿の仲のイヌとサルをまとめて、どう協力させたのか？
- ・ そもそも「鬼」ってなんなのか？

**桃太郎は日本のおとぎ話史上最強のリーダーです。**

**そこから学べることは実は非常にたくさん隠れています。**



部下が、上司と円滑に仕事ができる環境を目指せるような講演をして欲しい。

上司が部下とどう接したらいいかわからない、という話も聞きますが、  
部下が上司とどう接したらいいかわからない、という話もよく聞きます。  
リーダーを中心とした関係性がうまく回っていないのだと思います。  
桃太郎一行は最強のチームです。

なぜ大人たちが敵わなかった鬼退治が可能だったのか、お供目線で考えていきます。

例えば、

- ・なぜ、きびだんごひとつで行こうと思ったのか？
- ・なぜ、三匹なのか？もっとたくさんいれば楽なのに
- ・なぜ、お供たちは桃太郎に声をかけたのか？

童謡「桃太郎」の1番は

～桃太郎さん 桃太郎さん

おこしに付けたきびだんご ひとつ私にくださいな～

ですが、なぜ腰に付けていたのが「きびだんご」だとわかったんでしょう？

お供たちはただきびだんごが欲しくてついて行ったわけではありません。  
桃太郎のお供にしてもらうために、実はお供たちだって必死だったんです。



## ワークショップ概要

アイデア発想が豊かになるような、コミュニケーション能力が上達するようなワークショップを開催して欲しい。

室町時代に作られたと言われている「桃太郎」、実は江戸時代にかなりたくさんのパロディ作品が創作されています。

- ・1年後にもう一度鬼ヶ島に行く話
- ・かぐや姫と結婚して子供が生まれる話
- ・鬼の娘が復讐に来る話

日本人が「新しい桃太郎」を自由に発想し、遊んでいたんだと思います。

アイデア発想にルールはありませんし、無茶苦茶なキーワードと桃太郎と掛け合わせて新しい作品を作ってみよう、というものや、突然物語の中で間違った答えを言ってください（例えば、大きな桃が流れてくる効果音、桃から生まれてきた子供の名前など）と振っていき、新しい物語を作るもの、他には、俳優が訓練するメソッドを使った発想を柔軟にするトレーニング、お題とゴールを与えて即興で作る寸劇など多種多様な方法で、新しい価値観と発想を体験していただいております。



## 過去実績

### 企業様・団体様での講演（敬称略）

富士通株式会社  
株式会社LIXIL  
株式会社RICOH  
日立製作所  
デロイトトーマツコンサルティング  
株式会社構造計画研究所  
株式会社ディージーワン  
AMM株式会社  
株式会社IHIインフラシステム  
株式会社ソーシャルデザイン研究所  
社会保険労務士法人アシストワンはとり  
メットライフ生命保険株式会社  
ライオンズクラブ  
実践ナレッジ・イノベーション研究部会  
桃太郎サミット（2016年～）

他、アイデア発想のワークショップやミニ講演、  
新年会や忘年会などの余興、賑やかしでも数多く呼ば  
れて演目を披露している。





# 実施概要

## 講演時間

講演のみの場合：30分～1時間半の間  
ワークショップ込みの場合：2時間～3時間  
（ご希望の時間や内容に対応させていただきます）

## 対象人数

20名～300名  
ワークショップの際は4,5名のグループに分かれて  
いただきます

## 希望設備

講演：ピンマイク、音響設備、プロジェクター、スクリーンなど  
ワークショップ込みの場合：机、ペン、名刺サイズの白紙など

## 予算

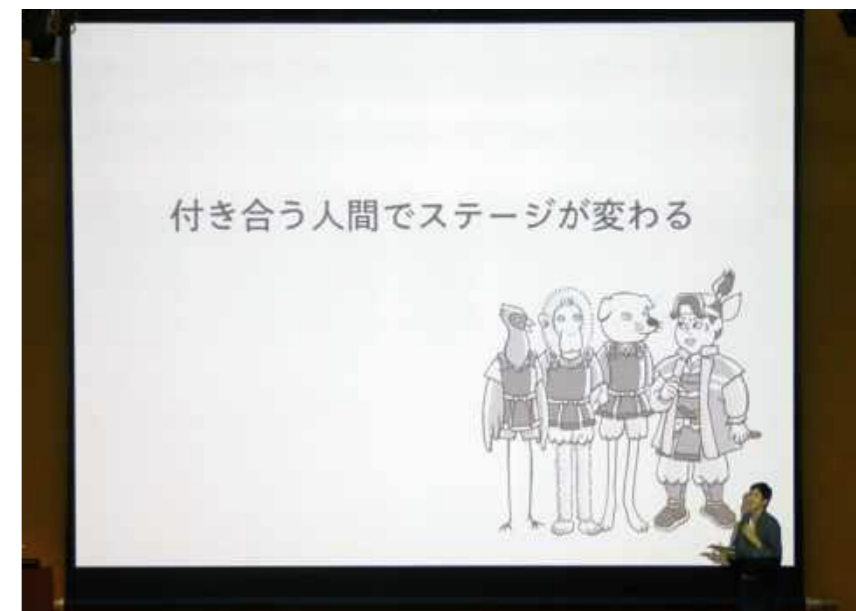
60分 20万円～ 30分 10万円～（詳細はお問い合わせください）

## 基礎構成

マイクを渡していただければ、あとはこちらで進めていきます。  
ワークショップ込みの場合は、講演後ワークショップに入ります。

## その他

内容等の希望やテーマがありましたら、できる範囲で対応させていただきます。  
生き生きと、元気な日本を作れるようなエネルギーをお届けして、みなさまのお役に  
立つことできればと思っております。





(C)友澤綾乃

神木優（かみき・ゆう）

1981年大阪府出身、東京都在住。元マジシャン。

俳優、桃太郎俳優®、桃太郎研究家®、やまなし大使、（岡山桃太郎の会公認）桃太郎大使。

御伽噺「桃太郎」を研究し、エンターテインメントにもビジネスにも取り入れて活動する、日本で唯一無二のスタイルを取る俳優。

あらゆるジャンルの方々とのコラボレーション公演や、90分一人芝居、6時間耐久ひとり寄席など、新しい形のエンターテインメントを創作している。日本全国公演はもちろん、アメリカやオーストラリアでの公演も成功を収めている。

2018年には、初めての著書「きびだんごの法則」を出版し、八重洲ブックセンターにて、ビジネス書ベストセラーランキング2位を記録した。

斬新な切り口が評判で、多数の企業、学校、団体での公演・講演も行ない好評を得ている。

また、元マジシャンでもあり、調理師免許、WEB解析士、タイ検定、富士山検定を始め、40以上の資格を保持する資格好きでもある。

よろしくお願ひいたします。



「きびだんごの法則」  
～桃太郎から学ぶ30の成功法則～

八重洲ブックセンター  
ベストセラーランキング  
総合3位 ビジネス書2位を獲得！



神木優事務局  
080-7801-7627  
[info@yuhkamiki.com](mailto:info@yuhkamiki.com)

<http://yuhkamiki.com>